

最有钱的人，投资仍最看重保值

Original 陶紫东 第一财经YiMagazine 2023-07-06 10:21 Posted on 上海



记者 | 陶紫东

编辑 | 陈锐

财富鸿沟是人类社会的痼疾，在时代动荡期，情况甚至会加剧。

疫情暴发致全球增长放缓，多国央行降低存款利率，向市场注入大量资金以鼓励消费和投资，这有助于富人通过金融投资积累财富，其收入增长率远高于工薪阶层的工资涨幅。富人正在变得更富有。

越来越多外资金融机构看到了这一市场机遇。2023年5月末，在位于北京CBD核心区的正大中心，有22年历史的瑞士全球性金融集团赛德思集团（Cedrus）亚太区总部正式落地。开业庆典上，该集团宣布将投资10亿元人民币于中国的医疗保健和创新技术企业。随后，赛德思集团主席董事长王雷（Rani Jarkas）与《第一财经》YiMagazine分享了他对中国财富管理市场的洞察。



王雷 (Rani Jarkas) 是赛德思集团主席董事长。赛德思集团是一家瑞士私人金融集团，2010年进入中国市场。

Yi: YiMagazine

J: 王雷 (Rani Jarkas)

Yi: 2022年以来，全球地缘政治关系和经济的不确定性都大幅增加，私人银行业却仍呈现蓬勃态势。你认为主要原因是什么？

J: 就我的感知，全球地缘政治的紧张局势不是从2022年开始，而是大约5年前就有了迹象。始于2020年的新冠疫情也在不断暴露一些国家和政府自身存在的问题，很多行业丢失了大量自由空间，需要不断调整自己的业务以应对变化。这些因素进一步造成了全球范围内的竞争和紧张局势，以及不健康、不可持续的发展状态。

这一背景下，许多国家政府都在以大量发行货币的方式支持本国市场和经济发展，宽松的货币政策可以提高普遍收入，但也让一部分人得以积累更多财富。这是私人银行业能逆势发展的原因之一。

Yi: 现在很多人都受到失业或经济下行的影响，但正如你所说，一部分人反而能在这几年迅速积累财富，这是否意味着全球经济日益走向两极化？

J: 这是一个非常好的问题。就像我刚刚所说，新冠疫情暴发后全球经济和社会都处于不平衡、不健康、不可持续的状态，国家想要长治久安，就必须保证人人享有均衡的机会和就业条件，而非只是把社会红利分给少部分人。

我认为中国政府在这方面的举措值得称道，在过去的20多年间，中国的中产阶级群体规模在持续扩大，这是经济政策有力的标志，因为强大的中产阶级是经济社会长期的稳定器。与中国相比，一些国家的中产阶级在新冠疫情之后开始萎缩，或者变穷，机会也越来越少，这对一个国家的未来增长和繁荣是不利的。

Yi: 赛德思2010年进入香港，此后陆续在上海、北京、深圳等城市开设办公室。进入中国市场这十余年间，赛德思观察到了哪些大的变化？又发现了什么趋势？

J: 从公司内部数据来看，除了在中国实际的业务量增长，我们也观察到越来越多中国人开始对私人财富管理领域展现出浓厚的兴趣，他们希望能更好地管理财富、注重资本保值并寻求更高质量的养老和教育，这种变化对整个行业是有益的。

未来趋势是一个很重要的话题。我们发现越来越多精明的投资者或我们行业内所说的超高净值人群，他们不仅会利用储蓄、购买股票或债券这类传统投资方式，同时还会寻求一些创新性的金融工具来满足其增值需求，尤其是会探索一些新的产业。

Yi: **全球范围内，当前私人银行的高净值与超高净值客户有哪些投资偏好和看重的投资领域？**

J: 对几乎所有人来说，管理财富都是一件非常困难的事，其中最重要的一点就是建立信任关系。这也是为什么赛德思将互信、国际视野和创新精神作为公司的座右铭。事实上，包括高净值、超高净值人群在内的许多投资者都将资本保值放在第一位，没有人想让自己的财产受到损失。我们也非常注重帮助客户实现保值，并一步步慢慢实现价值增长。

当下，许多投资者都对创新产品和创新技术领域感兴趣，比如清洁能源、医疗保健，以及所有与技术相关的行业。由于高净值客户本身大都是中年人，他们对如何延长寿命、如何提高生活质量很感兴趣，这也促成了医疗保健领域的投资热度。

Yi: **以家族企业为例，今年是很多中国家族企业的交接大年，很多中国大型民营企业的二代在近年当上了董事长。据赛德思观察，中国家族企业在二代传承的过程中主要会面临哪些问题？相比“创一代”，年轻的二代企业家在个人背景、投资偏好、投资目标等维度上呈现哪些新特征？**

J: 我们公司对这些企业二代接班人有深刻的认知，我本人也有很多“企二代”朋友，其中大部分人都面临艰巨的任务：他们要首先确保家族的资产能保值，家族企业的业务得以延续，同时也希望自己能比上一代做得更出色，能把整个家族生意拓展到另一个新高度。这些企二代接班人大多非常聪明，而且能力很强。他们通常想要引入一种全新的生意经营方式，比如采用新技术、自动化等，对于公司的愿景和投资方面也都有自己的见解。在投资偏好上，其实很多企业二代和我们的想法一样，那就是以资产保值为重，同时寻找值得信赖的伙伴，帮助他们的资产以安全的方式合理增值。

Yi: **面对高净值人群的年轻化趋势，私人银行的业务、策略、产品等在国家投资领域是否也有新的调整？**

J: 提供高品质、定制化的服务以满足年轻一代特殊的需求，可能更能赢得他们的青睐。

但需要指出的是，我们为客户定制策略以实现他们的财务需求，而投资产品的设计主要基于客户的投资目标、安全性、能否资本保值以及投资期限这几个维度。25岁至35岁的年轻人通常倾向于给投资加一些风险性，但我们会对此评估，看他们具体适合什么样的风险等级。其中一种调整是投资期限，客户的投资持有期限拉得越长，他们可承担的风险等级也能相应提高，因为时间可以抵消一定的风险。

Yi: 现在中国本土的私人银行业务也在兴起，比如招商银行、中国银行等都在做，你认为它们是强大的竞争对手吗？

J: 事实上，赛德思和招商银行、中国银行这类银行并不具备任何相似性，我们也并非竞争对手。首先，我们服务的对象是全球范围内非常成熟且精明的投资者。其次，我们的产品和投资工具都是定制化的产物，基于每一位投资者的需求量身定制。最后，赛德思会为客户在全球范围内寻求投资机会，包括一些难度大且罕见的投资渠道。

当然，我们与这些银行没有孰好孰坏，只是客户群不一样，也是在不同的市场领域做投资。但对于非常成熟的投资者来说，这些银行设计的标准产品可能不太适合他们。赛德思专注于和客户建立一种长期互信的紧密关系，这也是我们不需要做广告的原因。

2023年金字招牌大调查已经启动啦，
快点击下图来为你支持的品牌投票吧